

A pénz mint humánspecifikus motiváció

OTKA pályázat 2004-2006

ZÁRÓJELENTÉS

Mérő László

témavezető

ELTE PPK Gazdaság- és Döntésszichológiai Szakcsoport

A jelen pályázat keretében elvégzett kutatás témája erősen különbözik a témavezető eddigi OTKA-pályázatainak témáitól. A témavezető érdeklődése az utóbbi néhány évben egyre erősebben a gazdaságpszichológia kérdései felé fordult, aminek egyik oka a társadalmi környezet változása, de a másik oka az eddigi kognitív pszichológiai kutatásaiból összeállt kép gyakorlati alkalmazásának igénye. Ez utóbbi találkozott azzal, hogy a nemzetközi pszichológiai szakirodalomban is az utóbbi kb. 15 évben egyre markánsabban megjelenik egy gazdaságpszichológiai szakdiszciplína kidolgozásának igénye, és ez irányba jelentős lépések történtek.

Ugyanakkor a közgazdaságtan diszciplínájának keretei között is egyre erősebb az igény a pszichológiai tudományok eredményeinek bevonására – ezt mi sem mutatja jobban, mint az a tény, hogy 2002-ben, első ízben a közgazdasági Nobel-díjak történetében egy pszichológus, Daniel Kahneman kapta meg a díjat. (Korábban Herbert Simon is kapott Nobel-díjat részben pszichológiaiainak tekinthető kutatásokért, de Simon közgazdász, annak is kategorizálja magát, és nem a szakpszichológia irányából, hanem a közgazdaságtan irányából közelített a pszichológiai kérdésekhez.)

A világirodalomban az adott kutatási témában eddig folytatott kutatások

A gazdaságpszichológia sokfelé ágazó területei egyre jelentősebb kutatói erőket mozgatnak meg, és irodalma jelen pillanatban exponenciálisan nő, és az exponenciális növekedésnek is már a jóval 1 fölötti iránymutató állapotában van. Szerencsére egészen frissen (alig egy hónapja) jelent meg magyar nyelven az Osiris tankönyvek sorozatban egy terjedelmes, a terület szinte teljes spektrumát felölelő mű Hunyady György és Székely Mózes szerkesztésében, összesen 25 hazai szerző közreműködésével (ezen könyv nyitó fejezetét a jelen pályázat témavezetője jegyzi). Ez a nagyon modern szemléletű tankönyv alaposan és részletekbe menően elemzi a világirodalomban az adott kutatási témában eddig folytatott kutatásokat. Ezért e helyen ezt az elemzést nem ismételtem meg, csak utalok azokra a pontokra, amelyek a jelenlegi kutatással egészen szoros kapcsolatban állnak.

A jelen kutatás témája a pénz mint humánspecifikus motiváció. Ezt a témát tangenciálisan érinti Osiris-tankönyv szinte valamennyi fejezete, ugyanakkor mindegyik rész a témának csak valamelyik aspektusát emeli ki. A témavezető által tervezett monográfia a gazdaságpszichológiának éppen ezt a mindenütt csak *per tangentem* vizsgált aspektusát emeli a fókuszba, és e köré fűzi fel az eredményeket. Ilyen szemléletű mű a témavezető ismeretei szerint eddig mindössze kettő született: az egyik mű szerzői A. Furnham és M. Argyle, a

másiké H. C. Lindgren, és mindkét könyv címe: *The psychology of money*. Az azonos cím ellenére a két könyv nagyon más szemléletű és stílusú.

Furnham és Argyle könyve az akadémiai tudomány legszebb hagyományai szerint, kimerítően ismerteti az ezzel kapcsolatos empirikus eredményeket, és foglalja azokat egy szociálpszichológiai keretbe. Lindgren könyve populárisabb, közérthetőbb, de korrekt, ám egységes elméleti keretet nem ad. Mindkét könyv adós marad azonban a válasszal arra a szakpszichológiai szempontból igen fontos elméleti kérdésre, hogy a humán motivációkról szóló ismereteink keretében miért bizonyul a pénz kifejezetten humánspecifikus motivációnak (pontosabban: miért *kell* annak bizonyulnia, milyen elméleti háttér igazolhatja ezt a tapasztalati jelenséget). Erre a kérdésre a 6.b. pontban térek ki részletesebben.

Amikor az imént azt mondtam, hogy ilyen szemléletű összefoglaló mű ismereteim szerint eddig mindössze kettő született, akkor tudatosan eltekintettem “hogyan legyünk gazdagok”, “a pénz megszerzésének pszichológiája”, és hasonló stílusú, a könyvesboltok polcain burjánzó, nem vagy csak nagyon csekély mértékben tudományos (sokszor egyenesen áltudományos) művektől. Ugyanakkor igazságtalan voltam azokkal a könyvekkel szemben, amelyek a gazdaságtan irányából közelítenek a témához. Itt elsősorban Soros György magyarul is megjelent, *A pénz alkímiája* című kitűnő könyvét, vagy R. Buchholtz, J. Frank, G. Hodgson műveit emelném ki. Ezek a művek világítottak rá a témavezető számára arra, hogy ahhoz, hogy a pénz motivációs mechanizmusairól pszichológiai szempontból relevánsat mondhassunk, nem tekinthetünk el attól, amit a gazdaságtudomány művelői fedeztek fel a témáról, akkor sem, ha ezek a nagyszerű és igen szellemes eredmények szakpszichológiai szempontból jogosan bélyegezhetőek vagy nagyon naívnak, vagy egyenesen tudatlannak.

A kutatás témája, célja

A pénz mint humánspecifikus motiváció kutatása reményt nyújt arra, hogy egy egységes paradigma keretében hozza össze a pénz működéséről szóló közgazdaságtani és pszichológiai ismereteket. De miért is tekintjük a pénzt humánspecifikus motivációnak?

Minden állatot képesek cselekvésre bírni az ön- és fajfenntartási motivációk, sokfajta társas szükségletek és az örömeik, de még a kíváncsiság és az élménykeresés motivációit is jó néhány állatfaj esetében sikerült tetten érni. Kísérletileg kimutatták, hogy még a patkányokra is motivációként tud hatni az árak változása (az adott haszonért vállalandó áldozat változása megváltoztatta a viselkedésüket, és nagyon hasonló keresleti görbéket produkáltak, mint amelyeneket tipikusan szoktak az emberek). Eszerint még az árak alakulása sem csupán csak az emberre jellemző motiváció.

Tipikusan humánspecifikus (azaz: csakis az embernél megtalálható) motivációk például a teljesítmény, az autonómia, a munka – és főleg: a pénz. Egy majmot is meg lehet tanítani arra, hogy egy zseton bedobására egy gép banánt ad neki, és akkor az a zseton a továbbiakban pontosan ugyanúgy motiválja a majmot, mint a banán: ha éhes, akkor nagyon, ha jóllakott, akkor kevésbé. De nem lehetett megtanítani a majmokat arra, hogy a zsetont általános egyenértékesként tudják kezelni, azaz hogy egy zseton többé-kevésbé olyan mértékben motiválja őket, mint amennyi az értéke, és ne csak olyan mértékben, mint amennyire éppen szükségük van arra a jószágra, amit konkrétan “vesznek” érte. Az állatokat tehát valamennyire motiválja ugyan a pénz, de nem igazán pénzként, hanem csak annál sokkal szimplább módon.

Nemcsak a pénz használata, de már a csere sem fordul elő az állatvilágban. Mint Paul Heyne írja: Senki sem látott még két kutyát csontot cserélni. Olyasmi előfordul, hogy egy kutya meglát egy másik kutyánál egy szebb csontot, és otthagya az övét elindul a másik felé, mire a másik belátva, hogy erősebb kutya közeledik, elengedi a saját csontját, és jobb híján felveszi az otthagytat. Ezt azonban aligha nevezhetjük a mi fogalmaink szerint cserének. Olyasmi is előfordul, hogy egy lény megtisztít egy másikat az élősködőtől, a másik pedig elhessegeti az ő ellenségeit. De ez sem az a fajta tudatos belátáson alapuló csere, mint ami a tudatos emberi (anyagi vagy szociális – mindegy) cserefolyamatokat jellemzik.

Itt érdemes visszatérnünk két nagyon régi szerzőhöz. H. A. Murray az 1930-as években egy hosszú listát tett közzé az úgynevezett pszichogénikus humán szükségletekről, azaz azokról, amelyek nem közvetlenül fiziológiai vagy ön- vagy fajfenntartási szükségletek, hanem amelyeket az ember pszichológiai mechanizmusai hoznak létre, mintegy származtatott motivációkként. E lista elemei között bizonyosak nem bizonyultak humánspecifikusnak, mások igen. Ugyanakkor a pénz szemérmesen egyáltalán nem szerepel ebben a hosszú listában. Murray munkája a pszichológia több ágában is megtermékenyítőnek bizonyult. Ennek alapján jött létre a TAT teszt első változata, és erre alapoztak McClelland és követői kutatásai a humán motivációkról. A humán motivációk sok értékes és szép eredményre vezetett kutatása során azonban szinte elfelejtődött az a kérdés, hogy melyik humán motiváció humánspecifikus ténylegesen és melyik nem az – talán azért, mert e bonyolult kérdés kikerülésével is szebbnél szebb kísérleti eredményeket lehetett elérni, és nagyon hatékony elméleti keretek álltak össze.

A másik szerző, akihez érdemes több mint fél évszázad távlatából visszatérnünk, E. Hilgard, aki 1949-ben írt egy kiváló cikket a humán motivációk és a szelf összefüggéseiről (E. R. Hilgard: Human motivations and the concept of self. *American Psychologist* 4, 374-382.). Ez a cikk kicsit elfelejtődött a humán motivációk kutatásának pezsgésében, de meggyőződésem, hogy további néhány évtized múlva úgy fogunk tekinteni rá, mint egy klasszikus alaplőre. Ebben a cikkben Hilgard leírja, hogy azok és csakis azok a motivációk bizonyulnak humánspecifikusnak, amelyek működéséhez valamilyen módon szükséges, hogy az illető élőlénynek legyen valamiféle jól definiált én-fogalma, azaz ahol a *self* fogalma megjelenik. Itt tapasztalati tényként kezelte azt, hogy mi humánspecifikus motiváció és mi nem. Humánspecifikusnak tekintette azt, aminek a működését csakis az ember esetében tapasztalták, és egyik vizsgált állat esetében sem.

Hilgard elméleti felfedezése alapján állatkísérletek nélkül is meg kellene hogy tudjuk jósolni egy adott fajta motivációról, hogy az humánspecifikus lesz-e vagy sem. Ez általában sikerül is. Nyilván ilyen az autonómia- vagy a teljesítménymotiváció. Még egy jó csere lehetősége (mint motiváció) is illeszkedik ebbe az elméleti keretbe. Ez alól az elmélet alól jelen pillanatban az egyetlen kivételnek a pénz látszik. A jelen kutatás fő témája ez volt: tényleg kivétel a szabály alól a pénz, vagy van valamiféle olyan tulajdonsága, jellemzője, aminek révén mégis beleilleszkedik Hilgard átütő erejű elméleti keretébe?

A kutatás lefolyása

Kezdetben az eredeti kutatási tervnek megfelelően lefolytattunk néhány előkísérletet. Ezek eredményei Bencz Dániel, Gál Zita és Szakács Nóra műhelymunkáiban, szakdolgozataiban, illetve TDK-dolgozataiban kerültek bemutatásra. Az eredmények azonban az eredeti kutatási terv megváltoztatására vezettek, mivel sokkal fontosabbnak és ígéretesebbnek ígérkezett a pénz mint humánspecifikus motiváció működési logikájának feltárása.

Ennek kapcsán az elvégzett kutatások a gödeli struktúrák általános elveinek egyre részletesebb felismerésére vezettek, és ezek az alapelvek végül *A pénz evolúciója* című, 2007. őszén megjelenő könyvben kerültek ismertetésre.

A kutatás eredményei

A kutatás fő eredményei legjobban a gödeli struktúrák összefoglaló táblázatában mutathatók be. Az alábbi két táblázat az említett könyv összefoglaló fejezetéből való, és azt mutatják, hogy Hilgard elmélete alól a pénz mint humánspecifikus motiváció sem képez kivételt, bár ez egészen más formában igaz, ha a pénzt szimplán csereeszköznek tekintjük, mint ha a pénzt mint tőkét vizsgáljuk. Csereeszközként a pénz a közgazdaságtan klasszikus elméletei szerint is humánspecifikus motivátornak bizonyult, ha a pszichológiai elméletek szempontjából vizsgáljuk. Tőkeként azonban a pénz csakis a specifikus önreflektív kognitív struktúráinkon keresztül működik.

Ennek vizsgálatához kellett feltárni az önreferencia alapjául szolgáló gödeli struktúrákat. Így derült ki, hogy a pénz tőkeként önálló replikátor módján viselkedik, és sikerült meghatározni a működésének alapjául szolgáló gödeli struktúrát. Ennek keretében sikerült Hilgard elméletét a pénz esetére is bebizonyítani.

Az eredmények tömör összefoglalására bemutatjuk az idézett könyv két összefoglaló táblázatát, és a hozzá közvetlenül tartozó magyarázat egy részét:

„A két táblázat talán olyannak látszik, mint két túl nagyra sikeredett rejtvényábra. Valóban, a táblázatok értelmezése olyasfajta feladat, mint bizonyos fajta intelligencia-tesztekben szereplő rejtvények megfejtése, például „ami a kabátnak a gomb, az az ablaknak a ...” (kilincs). Egy különbség van csak, de az alapvető. Az intelligencia-tesztekben a rejtvényfejtő feladata az, hogy találja ki, az élet sokféle összefüggése közül éppen melyiknek a logikája alkalmazható az adott feladatra. A két táblázat megfejtéséhez viszont következetesen mindig csak egyféle logikát kell alkalmazni: az általunk használt modell (egyetemes darwinizmus + gödeli struktúra) logikáját.

Amikor az emberi gondolkodást vizsgáljuk, akkor már nem az embert tekintjük élőlénynek. Az ember persze ettől még élőlény marad, de ez mellékes az éppen vizsgált dolgok szempontjából. Az éppen vizsgált dolgok (azok, amelyek potenciálisan valaki számára szubjektíve érdekesek lehetnek) szempontjából az élőlények a kognitív sémák. Az élő emberek agyai csak a közeg, a biológusok szóhasználatával: a „biológiai ösleves”, amelyben ezek a másik fajta élőlények tenyésznek és termelik a gondolatokat.

Hasonló a helyzet a gazdasággal is, csak itt jobban ismerjük az egyes szerepeket megjelenítő konkrét dolgokat. A két táblázat gazdaságról szóló oszlopaiban nem kényszerültünk kérdőjelekkel jelölni jelenlegi ismereteink korlátait. De nem rontom el sem a rejtvényfejtés, sem pedig a böngészés örömét további magyarázgatással.”

Szerep a rendszerben	A rendszer elemei			
	Biológiai élet	Tudomány	Emberi gondolkodás	Gazdaság
amiről az egész rendszer szól	biológiai lények (a létezők és a potenciálisan lehetségesek egyaránt)	objektíve igaz állítások (potenciális tudományos tételek)	szubjektíve érdekes dolgok (potenciális utánozni valók)	értékes jószágok (potenciális üzleti lehetőségek)
alapelemek, a replikátorok	gének	egyszerű formulák	mémek	tőke (mónok)
az információ, egy élőlény kódolt (passzív) formája	DNS	formális állítás	a hosszútávú memória tartalmai (?*)	üzleti terv
alaphardver	sejt	axiómarendszer + levezetési szabályok	agy	társadalom
elégge „erős” alaphardver	„gazdag” sejtkörnyezet	az axiómarendszer tartalmazza a Peano-axiómákat	imitációra alkalmas emberi agy	kapitalista társadalom
egy élőlény működő (aktív) formája, a replikátor túlélőgépe	életképes, reprodukálódni tudó élőlény	levezetett állítás	kognitív séma	vállalkozás, vállalat
a túlélőgép felépüléséhez és működéséhez szükséges külső mechanizmusok	sejtképződés, a fehérjék strukturális- és hatásmechanizmusai	gondolkodó emberi agy vagy alkalmasan beprogramozott számítógép	kognitív disszonancia csökkentése, elhárító mechanizmusok, társadalmi konvenciók, emóciók, stb.	humán motivációk, komparatív előnyök, informális emberi kapcsolatok, mémek, kockázatérzékelés, stb.
az élőlények produktumai	életjelenségek	ismeretek a világról	gondolatok	termékek

* Jelenlegi ismereteink alapján ez inkább csak egy tippnek tekinthető, mint tudományos ténynek.

1. táblázat. A gödeli struktúrák rendszerkörnyezetei

Szerep a rendszerben	A rendszer elemei			
	Biológiai élet	Tudomány	3318 Emberi gondolkodás	Gazdaság
kiindulópont: a passzív kód, vagyis az információ	DNS	formális állítás	hosszútávú memória	üzleti terv
<i>aktivizálódás</i>	<i>nukleotid-párok</i>	<i>Gödel-számozás</i>	<i>?</i> *	<i>alapító szerződés</i>
közvetítő	mRNS	szám	rövidtávú memória (?)	befektetés
<i>értelmeződés</i>	<i>nukleotid-hármasok (a genetikai kód)</i>	<i>levezetések kódolása (tetszőleges kód)</i>	<i>?</i> *	<i>a vállalat struktúrájának kialakítása</i>
a világra aktívan ható elemek jönnek létre	a fehérjék felépítése	egy állítás levezetése	? *	vállalat megalapítása
<i>szerveződés</i>	<i>a fehérjék élőlényé szerveződnek</i>	<i>tudományos alapú kognitív sémák alakulnak ki</i>	<i>?</i> *	<i>a vállalat egy szerves egységgé válik</i>
életképes élőlény	új egyed	új ismeret a világról	új kognitív séma	új vállalkozás
hatás a külvilágra	gazdagabb élővilág	erősebb elmélet	gazdagabb gondolatvilág	bővülő gazdaság
<i>szelekciós mechanizmus</i>	<i>természetes szelekció</i>	<i>tudósok érdeklődése, alkalmazási lehetőségek</i>	<i>emberek érdeklődése</i>	<i>piaci folyamatok</i>
<i>az élet megy tovább</i>	<i>biológiai szaporodás</i>	<i>új kérdések megfogalmazódása</i>	<i>látókör szélesedése</i>	<i>vállalat gyarapodása</i>
új lények passzív kódjai jelennek meg	új DNS-ek épülnek fel	új formális állítások merülnek fel	a hosszútávú memóriában új ismeretek tárolódnak	új üzleti tervek születnek

* jelenleg még nem ismert elemek, illetve mechanizmusok

2. táblázat. A gödeli struktúrák működési mechanizmusai

Gyakorlati alkalmazások

A kutatás eredményeinek gyakorlati alkalmazása négy területen indult be:

1. Új elvű vezetői tréningek kifejlesztése. Lépések történtek felső vezetők számára kidolgozandó "monetikai tréning" kifejlesztésére. Ennek keretében a vezetők mélyebben megérthetik saját humánspecifikus motivációkat és hatékonyabban össze tudják egyeztetni a cégük pénzügyeit a saját emberi motivációikkal. A Kürt Kft és az Anima Kft elkezdte az új elvű tréningek kidolgozását.
2. Új elvű marketingkommunikációs eszközök kifejlesztése. A marketingkommunikációban egy új irányzat kezd kialakulni, az úgynevezett "memetikai marketing". Ennek elméleti alapvetésére a kutatás eredményei nagyon alkalmasnak ígérkeznek, és az első gyakorlati eredmények is biztatóak: elkészült több termék "mémtérképe" és ennek alapján kísérletek történtek az új elvű marketingkommunikációs stratégia alkalmazására. A Darwin's Marketing Evolution Kft elkezdte a memetikai elvű marketingkommunikációs eszközök alkalmazását, több megrendelő (K&H Bank, T-com, SAP) számára.
3. A kutatás eredményeiből készült (első) könyv egyes fejezeteit máris alkalmazzák a befektetők képzésében és ajánlott olvasmányok lettek több MBA képzésben.
4. 2005-ben megkereste a témavezetőt az akkori pénzügyminiszter, hogy olvasta néhány publikációját, és felkérte, hogy ennek az új elméletnek a keretében véleményezze az akkori adóreform-javaslatokat. A 2005-ös adóreform-javaslatok elemzése a kutatás során kifejlesztett elmélet és módszertan segítségével arra az eredményre vezetett, hogy az akkori javaslatok összességétől érezhető változás az adózói viselkedésben nem várható. Ez az elemzés is hozzájárult ahhoz, hogy pl. az áfamódosítások bevezetése nem apránként, hanem egy lépésben történt. A kutatás keretében kidolgozott eredmények makroökonómiai szabályozók pszichológiai hatásainak elemzésére alkalmasnak bizonyultak. 2007-ben az APEH elnökhelyettese is felkérte a témavezetőt egy hasonló elemzés elvégzésére.

A kutatás keretében született publikációk

Mérol László: Az élő pénz. A gazdasági vállalkozások eredete és az evolúció logikája. Tericum, Budapest, 2004.

Mérol László: Memetika - blöff vagy új tudomány? In: Pléh Cs., Kampis Gy., Csányi V. (szerk.): Az észleléstől a nyelvig. Gondolat Kiadó, 2004., 32-53. o.

László Mérol: The new paradigm of economic psychology: An evolutionary aspect. IAREP-SABE Joint Conference, Paris, Invited lecture, 2006.

Marián Béla, Mérol László, Somorai László: Tervszerűség és impulzivitás a szerencsejáték vásárlásnál. Marketing menedzsment, 2006, 47-65.

Mérol László: A pénz evolúciója. Megjelenik: Tericum, 2007. szeptember.

A könyv olasz kiadása megjelenik: Dedalo, Bari, 2007 november, a német kiadás várható megjelenése: Rowohlt, Hamburg, 2008 tavasz, az angol kiadásról a tárgyalások folyamatban vannak, még nincs kiadói szerződés.